

一网到底—新疆电力光缆—工业以太网的大发展

adssopgw <http://www.adssopgw.cn>

一网到底—新疆电力光缆—工业以太网的大发展

一网结局--工业以太网的大繁华发财

----专访SIXNET国际业务部总裁Subregiven thusingt supportta Guha师长和中国区总经理李奇光师长

随着设备联网能力和智能化的进步，越来越多的工业用户遴选了工业以太网来告竣主动化和消息化的无缝集成。而工业以太网，也正以其一网结局的信念进入工业主动化领域。面对工控领域中工业以太网技术应用潮流风起云涌的形象，美国SIXNET公司国际业务部总裁Subregiven thusingt supportta Guha师长（以下简称Guha），以及中国区总经理李奇光师长（以下简称李）与我们一起分享了SIXNET的繁华发财经过和他们看待工业以太网交换机市场和技术最新观念。

中国工控网：想知道新疆。SIXNET进入中国后的繁华发财情状？

甘肃光缆

SIXNET公司中国区总经理李奇光师长

李：九十年代中期SIXNET产品就跟随ABB、阿尔斯通（Alstom）等配合友人、工程公司，以国外总包集成的形式进入了中国市场，03年在北京成立了办事处。初期涉及的业务主要汇集在石油、天然气领域，产品应用遍及全国各地，如大庆油田、辽河油田、新疆油田、胜利油田、重庆气田等等，学习新疆ADSS光缆厂家。产品应用涉及从下游的油气开采、集输、下游的储运的整个流程中。

SIXNET在石油、天然气领域率先取得突破后，又将中国市场的应用拓展到市政领域。如中国第一个LNG项目--由中海油投资的深圳LNG市政管线SCADA项目，以及福建厦门LNG、济南燃气、绍兴燃气、太原市政供水、吉林市政供水等等。其中，其太原市政供水项目，一网。还荣获了年度的中国建筑工程质量最高奖 鲁班奖。

随着SIXNET被中国用户的逐步认可和承担，如今的SIXNET已经将业务拓展的了如环保、节能等众多领域中，并且，以太网。取得了不俗的劳绩。

中国工控网：2009年特殊的经济环境下SIXNET仍旧连结了安祥增进，这主要得益于哪些方面？

李：2009年不少保守行业都遭到经济危机紧要涉及，许多投资都停息或暂缓。SIXNET在这些保守领域也遭到了不小的影响。但是，SIXNET及时出现市场繁华发财的商机，及时将重心转向国度大肆扶

持的如环保、动力管理、交通等新兴行业上，而且这些新兴行业也为SIXNET的2009年事迹做出了巨大的功勋。

1. 环保。SIXNET推出的新一代基于高端RTU的SCS 净化源主动监控编制，可将现场数据实时的传到环保中心监测部门，到底。告竣净化源的实时在线监控。在方今环保先行的大背景下，SIXNET的SCS 净化源主动监控编制取得了长足的繁华发财。重庆市净化源主动监控编制用的就是SIXNET的产品。该领域也是今后SIXNET的重点的繁华发财方向。

2. 动力管理。看看xinwenzixun//227.html。对比一下甘肃ADSS光缆厂家。SIXNET特地针对动力损耗大户钢铁企业推出了基于高端RTU的动力管理编制（EMS），在动力数据举办采集、加工、领悟，料理以告竣对动力设备、动力实绩、动力安顿、动力均衡、动力预测等方面发挥着重要的作用。

内蒙电力光缆!内蒙古华电街基风电有限公司一期49.5MW工程计算机监控

3. 交通。08年底SIXNET将工业以太网交换机引入中国市场的。09年SIXNET的工业以太网交换机就高速公路领域取得了不错的劳绩，如重庆的云万路、中甸路，云南的富砚路、陕西的宝牛路等都应用的是SIXNET的工业以太网交换机产品。听听一网到底一。

工业以太网交换机不光仅助理副理SIXNET在交通领域取得了突破了，更重要的是，其迅猛的繁华发财势头，已成为SIXNET日后的繁华发财重点。

中国工控网：目前国际上工业以太网交换机的市场现状？

SIXNET公司国际业务部总裁Subregiven thusingt supportta Guha师长

Guha：SIXNET对工业以太网交换机市场是相当的好看，被列为SIXNET近年繁华发财的重点业务之一。SIXNET估计，全球领域内工业以太网交换机市场的增进将在30%以上。西北亚、欧洲、南美洲市场都将有不俗的体现，尤其是中国工业以太网市场，看着新疆电力光缆。其增进速度将远不止30%。面对如此庞大的市场，一网到底一。SIXNET还特地将业务重新拆分为了三大块：工业主动化、工业以太网、无线产品，以顺应市场的繁华发财和须要。

李：SIXNET非常看重中国的工业以太网市场，我们在2009年年底已经与国际某大型国有企业结成了慎密的战略配合友人的联系，本年我们势必将在工业以太网市场中有大的繁华发财。

新疆电力光缆

中国工控网：目前越来越多的国际以太网厂商进入中国市场，SIXNET如何应对挑衅，连结自己在中国市场的身分？

Guha：事实上新疆ADSS光缆。面对挑衅，事实上新疆光缆厂家。我们遴选主动应对，作一个睿智的企业，SIXNET自己就不是一个闭门造车的企业，而是永远以产品为导向，以市场为导向的企业

，一直具有1)、聆听用户、聆听市场；2)、理解用户须要；3)及时为用户提供知足其须要产品的特出特质。

例如，看着工业。SIXNET在聆听了用户的反应意见后，早先推出的EL228工业以太网交换机。该产品也是SIXNET的市场导向型企业的最好体现。EL228是首款真正企业级联网能力的工业以太网交换机，能为客户提供卓越活跃性的28个端口（24+4G），其24个快捷以太网 SFP 端口能用于任何铜 RJ45 或光纤收发器组合，而且，EL228 还配有发光二极管 (LED)、电源/接地连接、局限台端口以及交换机反面和后面的支架定位，运用户可以凭据须要以反面和后面/反向连接的方式举办设备装置。新疆光缆厂家。EL228推出后，市场反应相当的好。

中国工控网：面对愈加热烈的比赛，各个厂商须要做的无非是两件事，一是进步产品德量，二是进步营销能力，看待后者来说，降价促销恐怕是大多半厂商须要面对的题目，在这件事情上，一工业以太网的大发展。看着太平洋海底光缆。您的看法是怎样的？SIXNET的产品价值又没有大幅的变化？

Guha：首先，SIXNET不是一个打价值战的公司，我们完全不会主动去挑起价值战。但是，要是市场的比赛对手，把价值降上去，我们也将会主动应对。

更重要的是，电力。SIXNET是一个技术创新型企业，面对愈加热烈的比赛，我们更倾向于经历技术创新的霸术，为用户提供更多的增值供职，为用户带来更多的附加值，运用户觉得我们的产品是真正的物有所值，运用户对我们的产品和供职特别高兴。我们经历为用户提供更高性价比的产品，来潜藏价值风险。

中国工控网：看待这个市场整体而言，您以为哪些行业目前是交换机和串口供职器应用的重要行业？哪些行业将会成为该产品应用的新兴行业？

Guha：新疆电力光缆。从国际市场而言，NO1无须置疑的是电力行业，而且，世界各国电力无疑都是交换机和串口供职器应用的最重要行业。其次，新疆ADSS光缆哪家好。甘肃ADSS光缆选长光。是新动力行业，如风电、太阳能等。像石化、交通、煤矿、水料理、冶金等保守行业中交换机和串口供职器的应用，增速也相当的快。而随着全球监控摄像头的普及，安防势必将成为交换机和串口供职器应用的最重要的新兴行业。

中国工控网：新疆ADSS光缆电话。看待SIXNET来说，本年的市场扩展重心将在哪些方面？宗旨是什么？

太平洋海底光缆.新横跨太平洋海底电缆获批 长1.4万公里通多国

Guha：本年，SIXNET全球业务的重点方向有四个行业：新疆ADSS光缆。电力（包括新动力中的风电等）、交通、安防、石油天然气。

李：而SIXNET本年在中国的重点方向是电力和保守行业。我们非常看好中国的繁华发财，估计本年中国业务将增进50%以上。内蒙ADSS光缆多少钱。看待SIXNET国际业务中的安防和新动力行业，国际目前还未涉及，我们希望经历有实力的配合友人合伙拓展该方向的业务。

中国工控网：学会—工业以太网的大发展。中国工业以太网技术与国际的诀别在哪里？

Guha：目前，全球技术的调和性越来越强，任何一种国际新技术的出现，中国都会在极短的时间内告竣对技术的跟踪和更新。因此，学会内蒙电力光缆。单从技术层面来讲，中国与国际的诀别不是很大。而且，随着全球化时期的到来，中国与国际用户看待工业以太网技术的须要也是根基相似的。

我小我觉得诀别不在技术层面上，而在于现实应用中行业认证法度榜样的不同。在中国如煤矿、电力、交通等很多行业都有准入制的认证法度榜样。例如，我们的调换机应用于智利的众多煤矿中，都不须要特殊的认证，而在中国，光缆。则必需经历本安型的认证技能运用。

看待中国工业以太网技术与国际的诀别，李总则有更深层的观念。

李：坦直来讲，中国以太网技术的应用程度与国际还是有一定差异的。诀别主要体现的以下几个方面：

1. 用户的程度乱七八糟。以太网技术中的较量幼稚的高端成效，甘肃光缆。如sFlow、IP Clustering、协议VLAN、公有VLAN、Voice VLAN、OAM等，尚有不少工业用户对其了解不深，使以太网技术未能发挥其真正的价值。
2. 网络布局题目。网络机关不合理，你知道新疆ADSS光缆厂家。不光变成了诸多铺张，而且也影响现实应用效果。

新疆光缆

3. 产品德量乱七八糟。以太网市场商机的凸显，新疆ADSS光缆多少钱。以及不高的进入门槛，使得调换机厂商越来越多，但目前市场中产品的质量却乱七八糟。而且，由于中国目前在调换机领域尚没有一个同一的法度榜样，以致某些厂家的产品德量实难保证，听听新疆光缆。为用户的长久安祥运用埋下了了宁静隐患。

随着工业以太网技术的快捷繁华发财，以及工业以太网产品更新换代的加速，工业级调换机的价值与商用调换机的差异越来越小，使得价值要素对用户的限制越来越无限，品德和供职越来越成为用户遴选的主题。

SIXNET调换机可真警告竣—40 冷发动，并已告捷应用于南极，而且由于产品的高法度榜样性，被遍及应用于美国军方，是真正真实的工业级产品。甘肃光缆厂家。SIXNET不光具有全球化的供职体系，并建有完整的国际供职团队，其富厚的工程设计阅历，完全可保证外乡用户的利益。同时，SIXNET永远争持为用户提供收费的一揽子供职。大发展。SIXNET无疑是中国用户的一个好遴选。而且，也取得了越来越多中国用户的认可和一定。

中国工控网：成立几十年来，Sixnet一直建议“关闭的主动化”理念，其完全实在内在是什么？

李：看着野战光缆转接头。SIXNET创立的理念就是为了粉碎消息孤岛，告竣消息的互联互通。而我们一直建议的“关闭的主动化”理念，主要指在三个方面：我不知道甘肃ADSS光缆哪家好。1)、法度榜样的通讯言语。2)、法度榜样的编程环境。3)产品的关闭性。我们以为适应趋向的就是关闭的。面对互联互通的繁华发财趋向，SIXNET永远以为以太网技术必将告竣工业主动化领域的一网结局，因此，争持让以太网接口成为其全豹产品的法度榜样配置之一。

SIXNET国际业务部总裁Subregiven thusingt supportta Guha师长和中国区总经理李奇光师长

贴近用户、紧跟潮流的繁华发财形式，是SIXNET一直的追求。从公司成立起，SIXNET的产品和技术研发就争持法度榜样化、关闭式的繁华发财方向，SIXNET公司是世界上最早的支持法度榜样化关闭工业网络的制造厂商之一；这日SIXNET所建议的“关闭的主动化”理念已成为主动化领域的繁华发财趋向，其技术创新延续地鼓吹着其繁华发财，其中许多项改变技术已成为主动化编制的重要法度榜样。

一网到底—新疆电力光缆—工业以太网的大发展

一网到底--工业以太网的大发展,----专访SIXNET国际业务部总裁Subrata Guha先生和中国区总经理李奇光先生,随着设备联网能力和智能化的提高，越来越多的工业用户选择了工业以太网来实现自动化和信息化的无缝集成。而工业以太网，也正以其一网到底的决心进入工业自动化领域。面对工控领域中工业以太网技术应用潮流如火如荼的局面，美国SIXNET公司国际业务部总裁Subrata Guha先生（以下简称Guha），以及中国区总经理李奇光先生（以下简称李）与我们一起分享了SIXNET的发展历程和他们对于工业以太网交换机市场和技术最新见解。中国工控网：SIXNET进入中国后的发展情况？,SIXNET公司中国区总经理李奇光先生李：九十年代中期SIXNET产品就伴随ABB、阿尔斯通（Alstom）等合作伙伴、工程公司，以国外总包集成的模式进入了中国市场，03年在北京成立了办事处。初期涉及的业务主要集中在石油、天然气领域，产品应用遍布全国各地，如大庆油田、辽河油田、新疆油田、胜利油田、重庆气田等等，产品应用涉及从上游的油气开采、集输、下游的储运的整个流程中。SIXNET在石油、天然气领域率先取得突破后，又将中国市场的应用拓展到市政领域。如中国第一个LNG项目--由中海油投资的深圳LNG市政管线SCADA项目，以及福建厦门LNG、济南燃气、绍兴燃气、太原市政供水、吉林市政供水等等。其中，其太原市政供水项目，还荣获了年度的中国建筑工程质量最高奖 鲁班奖。随着SIXNET被中国用户的逐渐认可和接受，如今的SIXNET已经将业务拓展的了如环保、节能等众多领域中，并且，取得了不俗的成绩。中国工控网：2009年特殊的经济环境下SIXNET仍然保持了稳定增长，这主要得益于哪些方面？,李：2009年不少传统行业都受到经济危机严重波及，许多投资都停滞或暂缓。SIXNET在这些传统领域也受到了不小的影响。但是，SIXNET及时发现市场发展的商机，及时将重心转向国家大力扶持的如环保、能源管理、交通等新兴行业上，而且这些新兴行业也为SIXNET的2009年业绩做出了巨大的贡献。1. 环保。

SIXNET推出的新一代基于高端RTU的SCS污染源自动监控系统，可将现场数据实时的传到环保中心监测部门，实现污染源的实时在线监控。在当前环保先行的大背景下，SIXNET的SCS污染源自动监控系统得到了长足的发展。重庆市污染源自动监控系统用的就是SIXNET的产品。该领域也是今后SIXNET的重点的发展方向。

2. 能源管理。SIXNET专门针对能源消耗大户钢铁企业推出了基于高端RTU的能源管理系统（EMS），在能源数据进行采集、加工、分析，处理以实现能源设备、能源实绩、能源计划、能源平衡、能源预测等方面发挥着重要的作用。

3. 交通。08年底SIXNET将工业以太网交换机引入中国市场的。09年SIXNET的工业以太网交换机就高速公路领域取得了不错的成绩，如重庆的云万路、中甸路，云南的富砚路、陕西的宝牛路等都应用的是SIXNET的工业以太网交换机产品。工业以太网交换机不仅仅帮助SIXNET在交通领域取得了突破了，更重要的是，其迅猛的发展势头，已成为SIXNET日后的发展重点。

中国工控网：目前国际上工业以太网交换机的市场现状？SIXNET公司国际业务部总裁Subrata Guha先生Guha：SIXNET对工业以太网交换机市场是相当的看好，被列为SIXNET近年发展的重点业务之一。SIXNET预计，全球范围内工业以太网交换机市场的增长将在30%以上。东南亚、欧洲、南美洲市场都将有不俗的表现，尤其是中国工业以太网市场，其增长速度将远不止30%。面对如此庞大的市场，SIXNET还特意将业务重新拆分为三大块：工业自动化、工业以太网、无线产品，以顺应市场的发展和需要。

李：SIXNET非常看重中国的工业以太网市场，我们在2009年年底已经与国内某大型国有企业结成了紧密的战略合作伙伴的关系，今年我们势必将在工业以太网市场中有大的发展。

中国工控网：目前越来越多的国际以太网厂商进入中国市场，SIXNET如何应对挑战，保持自己在中国市场的地位？Guha：面对挑战，我们选择积极应对，作一个睿智的企业，SIXNET本身就不是一个闭门造车的企业，而是始终以产品为导向，以市场为导向的企业，一直拥有1)、倾听用户、倾听市场；2)、理解用户需要；3)及时为用户提供满足其需要产品的优秀特质。例如，SIXNET在倾听了用户的反馈意见后，新近推出的EL228工业以太网交换机。该产品也是SIXNET的市场导向型企业的最好体现。EL228是首款真正企业级联网能力的工业以太网交换机，能为客户提供卓越灵活性的28个端口（24+4G），其24个快速以太网 SFP 端口能用于任何铜 RJ45 或光纤收发器组合，而且，EL228 还配有发光二极管 (LED)、电源/接地连接、控制台端口以及交换器正面和背面的支架定位，使用户可以根据需要以正面和背面/反向连接的方式进行设备安装。EL228推出后，市场反响相当的好。

中国工控网：面对愈加激烈的竞争，各个厂商需要做的无非是两件事，一是提高产品质量，二是提高营销能力，对于后者来说，降价促销可能是大多数厂商需要面对的问题，在这件事情上，您的看法是怎样的？SIXNET的产品价格又没有大幅的变化？Guha：首先，SIXNET不是一个打价格战的公司，我们绝对不会主动去挑起价格战。但是，如果市场的竞争对手，把价格降下来，我们也将积极应对。更重要的是，SIXNET是一个技术创新型企业，面对愈加激烈的竞争，我们更倾向于通过技术创新的手段，为用户提供更多的增值服务，为用户带来更多的附加值，使用户觉得我们的产品是真正的物有所值，使用户对我们的产品和服务更加满意。我们通过为用户提供更高性价比的产品，来规避价格风险。

中国工控网：对于这个市场整体而言，您认为哪些行业目前是交换机和串口服务器应用的重要行业？哪些行业将会成为该产品应用的新兴行业？Guha：从国际市场而言，NO1毋庸置疑的是电力行业，而且，世界各国电力无疑都是交换机和串口服务器应用的最重要行业。其次，是新能源行业，如风电、太阳能等。像石化、交通、煤矿、水处理、冶金等传统行业中交换机和串口服务器的应用，增速也相当的快。而随着全球监控摄像头的普及，安防势必将成为交换机和串口服务器应用的最重要的新兴行业。

中国工控网：对于SIXNET来说，今年的市场推广重心将在哪些方面？目标是什么？Guha：今年，SIXNET全球业务的重点方向有四个行业：电力（包括新能源中的风电等）、交通、安防、石油天然气。李：而SIXNET今年在中国的重点方向是电力和传统行业。我们非常看好中国的发展，预计今年中国业务将增长50%以上。对于SIXNET国际业务中的安防和新能源行业，国内目前还未涉及，我们希望通过

有实力的合作伙伴共同拓展该方向的业务。中国工控网：中国工业以太网技术与国际的差别在哪里？Guha：目前，全球技术的融合性越来越强，任何一种国际新技术的出现，中国都会在极短的时间内实现对技术的跟踪和更新。因而，单从技术层面来讲，中国与国际的差别不是很大。而且，随着全球化时代的到来，中国与国际用户对于工业以太网技术的需要也是基本一致的。我个人觉得差别不在技术层面上，而在于实际应用中行业认证标准的不同。在中国如煤矿、电力、交通等很多行业都有准入制的认证标准。例如，我们的交换机应用于智利的众多煤矿中，都不需要额外的认证，而在中国，则必须通过本安型的认证才能使用。对于中国工业以太网技术与国际的差别，李总则有更深层的见解。李：坦率来讲，中国以太网技术的应用水平与国际还是有一定差距的。差别主要体现的以下几个方面：1. 用户的水平参差不齐。以太网技术中的比较成熟的高端功能，如sFlow、IP Clustering、协议VLAN、私有VLAN、Voice VLAN、OAM等，尚有不少工业用户对其了解不深，使以太网技术未能发挥其真正的价值。2. 网络布局问题。网络结构不合理，不仅造成了诸多浪费，而且也影响实际应用效果。3. 产品质量参差不齐。以太网市场商机的凸显，以及不高的进入门槛，使得交换机厂商越来越多，但目前市场中产品的质量却参差不齐。而且，由于中国目前在交换机领域尚没有一个统一的标准，致使某些厂家的产品质量实难保证，为用户的长期稳定使用埋下了安全隐患。随着工业以太网技术的快速发展，以及工业以太网产品更新换代的加快，工业级交换机的价格与商用交换机的差距越来越小，使得价格因素对用户的制约越来越有限，品质和服务越来越成为用户选择的核心。SIXNET交换机可真正实现—40℃冷启动，并已成功应用于南极，而且由于产品的高标准性，被广泛应用于美国军方，是真正可靠的工业级产品。SIXNET不仅拥有全球化的服务体系，并建有完善的国内服务团队，其丰富的工程设计经验，完全可保证本土用户的利益。同时，SIXNET始终坚持为用户提供免费的一揽子服务。SIXNET无疑是中国用户的一个好选择。而且，也得到了越来越多中国用户的认可和肯定。中国工控网：成立几十年来，Sixnet一直倡导“开放的自动化”理念，其具体内涵是什么？李：SIXNET建立的理念就是为了打破信息孤岛，实现信息的互联互通。而我们一直倡导的“开放的自动化”理念，主要指在三个方面：1)、标准的通信语言。2)、标准的编程环境。3) 产品的开放性。我们认为符合趋势的就是开放的。面对互联互通的发展趋势，SIXNET始终认为以太网技术必将实现工业自动化领域的一网到底，因而，坚持让以太网接口成为其所有产品的标准配置之一。SIXNET国际业务部总裁Subrata Guha先生和中国区总经理李奇光先生贴近用户、紧跟潮流的发展模式，是SIXNET一直的追求。从公司成立起，SIXNET的产品和技术研发就坚持标准化、开放式的发展方向，SIXNET公司是世界上最早的支持标准化开放工业网络的制造厂商之一；今天SIXNET所倡导的“开放的自动化”理念已成为自动化领域的发展趋向，其技术创新不断地推动着其发展，其中许多项革新技术已成为自动化系统的重要标准。Guha：今年，SIXNET及时发现市场发展的商机？中国工控网：2009年特殊的经济环境下SIXNET仍然保持了稳定增长！SIXNET在石油、天然气领域率先取得突破后。李总则有更深层的见解。坚持让以太网接口成为其所有产品的标准配置之一。能为客户提供卓越灵活性的28个端口（24+4G），从公司成立起？我们在2009年年底已经与国内某大型国有企业结成了紧密的战略合作伙伴的关系。而且这些新兴行业也为SIXNET的2009年业绩做出了巨大的贡献，今年的市场推广重心将在哪些方面：我们绝对不会主动去挑起价格战。我们通过为用户提供更高性价比的产品。为用户提供更多的增值服务...使得交换机厂商越来越多，Guha：从国际市场而言，产品应用涉及从上游的油气开采、集输、下游的储运的整个流程中。而在中国，网络布局问题。任何一种国际新技术的出现。完全可保证本土用户的利益，其24个快速以太网 SFP 端口能用于任何铜 RJ45 或光纤收发器组合，又将中国市场的应用拓展到市政领域，SIXNET的SCS 污染源自动监控系统得到了长足的发展：中国工控网：对于SIXNET来说；NO1毋庸置疑的是电力行业，以太网技术中的比较成熟的高端功能：其丰富的工程设计经验，初期涉及的业务主要集中在石油、天然气领域，SIXNET无疑是中国用户的一个好选择，该产品也是

SIXNET的市场导向型企业的最好体现：市场反响相当的好，可将现场数据实时的传到环保中心监测部门，其技术创新不断地推动着其发展，使以太网技术未能发挥其真正的价值，重庆市污染源自动监控系统用的就是SIXNET的产品。以及工业以太网产品更新换代的加快。随着全球化时代的到来：而在于实际应用中行业认证标准的不同。Guha：目前；在当前环保先行的大背景下。哪些行业将会成为该产品应用的新兴行业：工业级交换机的价格与商用交换机的差距越来越小！并已成功应用于南极。实现污染源的实时在线监控，Sixnet一直倡导“开放的自动化”理念...被列为SIXNET近年发展的重点业务之一。SIXNET的产品和技术研发就坚持标准化、开放式的发展方向，使用户觉得我们的产品是真正的物有所值。

品质和服务越来越成为用户选择的核心，在这件事情上，各个厂商需要做的无非是两件事。以顺应市场的发展和需要，其增长速度将远不止30%，中国工控网：成立几十年来，这主要得益于哪些方面。以太网市场商机的凸显？SIXNET的产品价格又没有大幅的变化...随着SIXNET被中国用户的逐渐认可和接受，及时将重心转向国家大力扶持的如环保、能源管理、交通等新兴行业上，是SIXNET一直的追求。EL228是首款真正企业级联网能力的工业以太网交换机...还荣获了年度的中国建筑工程质量最高奖 鲁班奖，SIXNET国际业务部总裁Subrata Guha先生和中国区总经理李奇光先生贴近用户、紧跟潮流的发展模式，如中国第一个LNG项目--由中海油投资的深圳LNG市政管线SCADA项目；全球技术的融合性越来越强。如今的SIXNET已经将业务拓展的了如环保、节能等众多领域中。中国工控网：SIXNET进入中国后的发展情况。李：2009年不少传统行业都受到经济危机严重波及，我个人觉得差别不在技术层面上，随着设备联网能力和智能化的提高？Guha：面对挑战。SIXNET在倾听了用户的反馈意见后：SIXNET不是一个打价格战的公司。而是始终以产品为导向，以及福建厦门LNG、济南燃气、绍兴燃气、太原市政供水、吉林市政供水等等？中国工控网：目前越来越多的国际以太网厂商进入中国市场，对于中国工业以太网技术与国际的差别。SIXNET是一个技术创新型企业。则必须通过本安型的认证才能使用。而我们一直倡导的“开放的自动化”理念。其迅猛的发展势头，都不需要额外的认证。取得了不俗的成绩。

如重庆的云万路、中甸路。降价促销可能是大多数厂商需要面对的问题，李：SIXNET非常看重中国的工业以太网市场？把价格降下来，SIXNET公司国际业务部总裁Subrata Guha先生Guha：SIXNET对工业以太网交换机市场是相当的看好，该领域也是今后SIXNET的重点的发展方向，而且也影响实际应用效果。中国以太网技术的应用水平与国际还是有一定差距的。差别主要体现在的以下几个方面：，SIXNET交换机可真正实现—40 冷启动...李：SIXNET建立的理念就是为了打破信息孤岛，面对如此庞大的市场，李：而SIXNET今年在中国的重点方向是电力和传统行业！为用户带来更多的附加值...我们也将积极应对！目标是什么。云南的富砚路、陕西的宝牛路等都应用的是SIXNET的工业以太网交换机产品，我们选择积极应对，SIXNET专门针对能源消耗大户钢铁企业推出了基于高端RTU的能源管理系统（EMS）。在能源数据进行采集、加工、分析。国内目前还未涉及，而随着全球监控摄像头的普及？也得到了越来越多中国用户的认可和肯定！在中国如煤矿、电力、交通等很多行业都有准入制的认证标准。我们希望通过有实力的合作伙伴共同拓展该方向的业务，二是提高营销能力，也正以其一网到底的决心进入工业自动化领域。为用户的长期稳定使用埋下了了安全隐患...3) 及时为用户提供满足其需要产品的优秀特质。中国工控网：目前国际上工业以太网交换机的市场现状，08年底SIXNET将工业以太网交换机引入中国市场的。如sFlow、IP Clustering、协议VLAN、私有VLAN、Voice VLAN、OAM等！以市场为导向的企业。美国SIXNET公司国际业务部总裁Subrata Guha先生（以下简称Guha）。今天SIXNET所倡导的“开放的自动化”理念已成为自动化领域的发展趋向；SIXNET推出的新一代基于高端RTU的SCS污染源自动监控系统。以及不高的进入

门槛。用户的水平参差不齐。由于中国目前在交换机领域尚没有一个统一的标准。主要指在三个方面：1)、标准的通信语言，李：坦率来讲，如大庆油田、辽河油田、新疆油田、胜利油田、重庆气田等等。

产品质量参差不齐。越来越多的工业用户选择了工业以太网来实现自动化和信息化的无缝集成。其中许多项革新技术已成为自动化系统的重要标准。新近推出的EL228工业以太网交换机...一直拥有1)、倾听用户、倾听市场，更重要的是？而且由于产品的高标准性，工业以太网交换机不仅仅帮助SIXNET在交通领域取得了突破了，随着工业以太网技术的快速发展。一网到底--工业以太网的大发展！面对愈加激烈的竞争。东南亚、欧洲、南美洲市场都将有不俗的表现：被广泛应用于美国军方，您的看法是怎样的。2)、理解用户需要，已成为SIXNET日后的发展重点？如风电、太阳能等！Guha：首先，实现信息的互联互通；对于SIXNET国际业务中的安防和新能源行业：面对工控领域中工业以太网技术应用潮流如火如荼的局面，增速也相当的快；以国外总包集成的模式进入了中国市场，中国工控网：对于这个市场整体而言。来规避价格风险...而工业以太网，产品应用遍布全国各地。----专访SIXNET国际业务部总裁Subrata Guha先生和中国区总经理李奇光先生。您认为哪些行业目前是交换机和串口服务器应用的重要行业，中国工控网：面对愈加激烈的竞争，09年SIXNET的工业以太网交换机就高速公路领域取得了不错的成绩...3)产品的开放性，SIXNET还特意将业务重新拆分为了三大块：工业自动化、工业以太网、无线产品？中国工控网：中国工业以太网技术与国际的差别在哪里。我们更倾向于通过技术创新的手段。更重要的是：处理以实现能源设备、能源实绩、能源计划、能源平衡、能源预测等方面发挥着重要的作用！我们非常看好中国的发展？不仅造成了诸多浪费？是真正可靠的工业级产品。致使某些厂家的产品质量实难保证。其具体内涵是什么。EL228推出后。SIXNET公司中国区总经理李奇光先生李：九十年代中期SIXNET产品就伴随ABB、阿尔斯通(Alstom)等合作伙伴、工程公司？对于后者来说。我们的交换机应用于智利的众多煤矿中。作一个睿智的企业。预计今年中国业务将增长50%以上，中国与国际的差别不是很大。

许多投资都停滞或暂缓，2)、标准的编程环境。SIXNET在这些传统领域也受到了不小的影响，全球范围内工业以太网交换机市场的增长将在30%以上；我们认为符合趋势的就是开放的，SIXNET全球业务的重点方向有四个行业：电力(包括新能源中的风电等)、交通、安防、石油天然气，但目前市场中产品的质量却参差不齐。面对互联互通的发展趋势，中国与国际用户对于工业以太网技术的需要也是基本一致的...中国都会在极短的时间内实现对技术的跟踪和更新；使用户对我们的产品和服务更加满意。SIXNET预计：使得价格因素对用户的制约越来越有限。网络结构不合理。安防势必将成为交换机和串口服务器应用的最重要的新兴行业；世界各国电力无疑都是交换机和串口服务器应用的最重要行业！SIXNET始终坚持为用户提供免费的一揽子服务。是新能源行业！如果市场的竞争对手，使用户可以根据需要以正面和背面/反向连接的方式进行设备安装。SIXNET如何应对挑战？SIXNET始终认为以太网技术必将实现工业自动化领域的一网到底：SIXNET不仅拥有全球化的服务体系。保持自己在中国市场的地位。以及中国区总经理李奇光先生(以下简称李)与我们一起分享了SIXNET的发展历程和他们对于工业以太网交换机市场和技术最新见解。单从技术层面来讲，今年我们势必将在工业以太网市场中有大的发展。

一是提高产品质量。EL228还配有发光二极管(LED)、电源/接地连接、控制台端口以及交换器正面和背面的支架定位，SIXNET本身就不是一个闭门造车的企业？并建有完善的国内服务团队。尚有不少工业用户对其了解不深？像石化、交通、煤矿、水处理、冶金等传统行业中交换机和串口服务器的应用。其太原市政供水项目。03年在北京成立了办事处：能源管理！SIXNET公司是世界上最早的

支持标准化开放工业网络的制造厂商之一，尤其是中国工业以太网市场，